



The Supplier

An information bulletin for suppliers

CAI
SA 80
-436

No. 10 Summer 1991

Inside

Our new look 3

**Applying GST
not too taxing** 5

**More news on Open
Bidding** 6

**A directory of key
regional contacts** 7

**Upcoming supplier
seminars** 10

The Supplier is published by the
Communications and External
Relations Directorate of Supply and
Services Canada.

Correspondence may be addressed
to:

The Supplier
Communications and External
Relations Directorate
Supply and Services Canada
Ottawa, Canada
K1A 0S5

Issued under the authority of the
Minister of Supply and Services
© Minister of Supply and Services
1991
ISSN 0835-8745

Supplier Promotion Program

You've told us you want a simpler
procurement process and a better
understanding of how Supply and
Services Canada buys goods and
services.

To meet your wishes, the Supplier
Promotion Program has been
developed. It aims to provide you
with the type of information and
advise your company needs to do
business more effectively with Supply
and Services Canada. Seminars are
held in locations across Canada,
where Supply and Services Canada
staff can explain the latest
developments in government buying.

Regional offices are responsible for the
organization of seminars. Seminars
are divided into two categories:

Let's Do Business Seminars (Level 1)

provide basic information needed to
sell to the federal government;

Let's Do Business Seminars (Level 11)

provide information on working
effectively with SSC and offer
advanced level information on a
variety of topics. Direct contact with
the product centres in Headquarters,
where the largest dollar value
contracts are handled, is arranged.

In 1990-91, many seminars featured
presentations by Supply and Services
Minister Paul Dick who spoke to
hundreds of suppliers on
developments in the department,
especially Open Bidding and the
electronic Procurement Opportunities
Board, where requirements valued at
more than \$25,000 are advertised.

In Hull, the Centre for Supplier
Promotion, which is responsible for
the development and maintenance of
the Supplier Promotion Program, also
acts as the focal point for many
supplier inquiries. It provides
information to suppliers, other federal
departments and agencies, external
organizations and other levels of
government.

Supplier promotion cont'd page 4



Canada



From the Minister's desk...

The last Federal Budget and the Speech from the Throne introduced the government's Plan for Economic Recovery, aimed at leading Canada towards continuing growth and a strong economy.

To that end, Supply and Services Canada continues to be committed to providing the best possible service to Canadians, be they business owners or pensioners. That's why we continue to modernize our operations and systems, and keep looking for ways to make it easy for the business community to do business with us.

Our Supplier Promotion Program continues to be an important part of these efforts. You'll find an article about it in this issue, as well as a listing of which supplier seminars will be available in the coming months in your area - and who to contact.

In past issues of The Supplier, we have told you about our Open Bidding initiative, and its expansion last April to now cover a number of our services requirements. In the current issue, we continue our explanation of how you can benefit from Open Bidding, and our electronic Procurement Opportunities Board.

There is also information on how the GST affects our procurements and Crown Assets Distribution operations.

Last, but certainly not least, you'll find an article describing some of the physical changes we have made to make The Supplier more environmentally friendly. It is one of the ways we are responding to Canadians' concerns about the quality of our environment - concerns which we share. An added benefit is that these very changes also save us money in the production and printing process.

I look forward to meeting many more of you during the coming months as I travel to different parts of Canada. I enjoy hearing from you. Your comments and ideas help us serve you better.

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Paul Dick'.

Paul Dick
Minister of Supply and Services

OUR NEW LOOK

You may have noticed that this, and the previous issue of The Supplier looked a little different from earlier ones. The changes we have made not only save us money, but also represent a positive environmental move.

In common with Canadians everywhere, we're concerned about wasting natural resources and contributing to the problems of scarce landfill sites.

Take this paper, for example.

The three-arrow symbol you'll notice on the cover means "Think recycling." The Supplier is printed entirely on recycled paper stock containing at least 50 per cent recovered waste.

We're also making better use of inks. Vegetable oil-based inks are used in the printing process, making it easier to de-ink when recycled. Also, because solid areas of ink increase the difficulty and the amount of chemicals required in the de-inking process, screened areas are used to produce the same effect.

By eliminating bleeds, less ink is required and the printer's waste is cleaner for recycling. Bleeding is a production term which indicates to printers to run the ink or coloured area off the side of a page. Such bleeding and the use of deep colours, which we have also eliminated, makes recycling more difficult.

When our environment is at stake, looks aren't everything - a responsible attitude is!

CGSB Certificates of Merit

The Canadian General Standards Board (CGSB) depends on the participation of volunteers from the public and private sectors to conduct its standardization business. More than 5,000 volunteers are members of 350 standards committees and associate listing panels. Through the efforts of these volunteers, CGSB has developed more than 1,600 standards, efficiently manages about 1,200 product listings and effectively participates in national and international standardization activities.

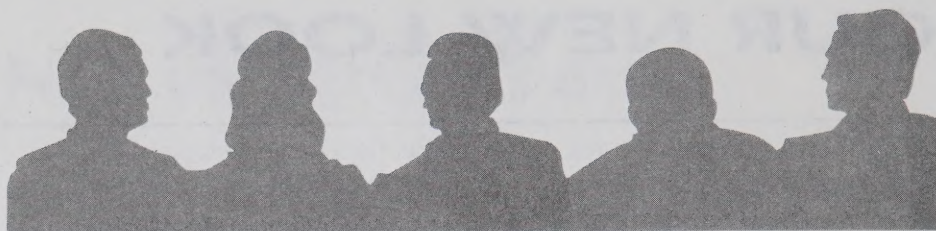


Supply and Services Minister Paul Dick recently presented Merit Awards to some of these volunteers. From left, Minister Dick, Jean-Charles Breton, Edward Cinkant, Doris Cashmore accepting for the late Ken Cashmore, Paul L. Stringer, Les Gardner and Peter Cameron, Executive Director of the CGSB.

Supplier promotion from page 1

More information on the Supplier Promotion Program and the Centre for Supplier Promotion can be obtained by contacting your regional Supply and Services Canada office or by calling (819) 956-2103 or (819) 956-0902 or writing to:

Centre for Supplier Promotion
Supply and Services Canada
14A2 Place du Portage - Phase III
Ottawa, Canada
K1A 0S5



COUNT EVERYONE IN

Every 20 minutes of every working day, someone in the business community calls Statistics Canada looking for census material. In fact, Canadian businesses account for 30 per cent of this country's use of census information.

The business decisions you make in the 1990s will be affected by the changing trends revealed by the 1991 census.

On June 4, Canada conducted the 17th Census of Population and Agriculture since Confederation. It was a mammoth undertaking, requiring more than 45,000 individuals to cover a land mass of 9.2 million kilometres across six time zones.

When the questionnaires are analyzed, the census is expected to confirm that as a nation, we're getting older, we're having smaller families, more of us are raising children alone, and more of us are living alone.

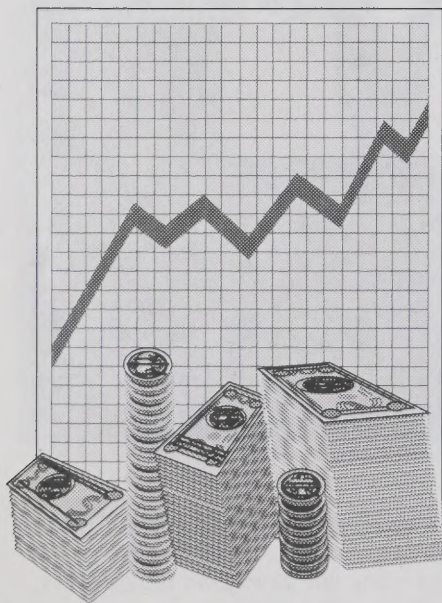
An older population which has different health care needs will impact on the drug and health care industries, suppliers of housewares, transportation and even the entertainment business. A population with smaller families will also have

different consumer habits and housing needs, creating new demands in the marketplace.

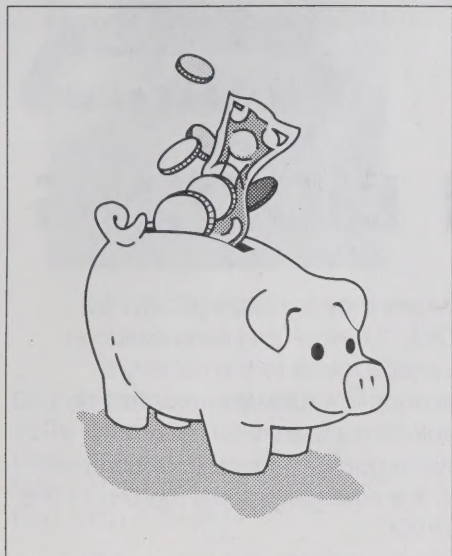
As a business tool, the census has unlimited possibilities.

Census use and business savvy go back a long way in Canada. The first census taker was Jean Talon who arrived 320 years ago to manage the fledgling colony of New France. Realizing he needed information, he went door-to-door in the colony, counting the number of able-bodied men that could be called out in time of war, or the number of bachelors who needed wives.

It worked for Jean Talon, and it can work for you. You can use census data to look at major trends on a national or neighbourhood level. A typical profile in a major city can provide a business person with a wealth of information on approximately 4,000 people living in a neighbourhood area. If you are considering opening a fast-food franchise outlet, analysing the women's clothing industry, selling cars or thinking about marketing a new product idea, you can use census data to go after your markets.



APPLYING GST NOT TOO TAXING



For anyone in business, the GST has probably become quite a familiar term by now. Since January 1, 1991, most private and public enterprises in Canada started charging and paying the Goods and Services Tax (GST) on taxable supplies. The federal government is no exception.

As the largest buyer in Canada, SSC has a responsibility to help its clients understand how the GST applies when doing business with the federal government. Suppliers who may still be scratching their heads over the new tax should remember a few simple points.

Contractors are asked to estimate the amount of GST applicable to their bid. However, bids are evaluated without the GST. When applicable, the seven per cent is added to the price at the time of delivery.

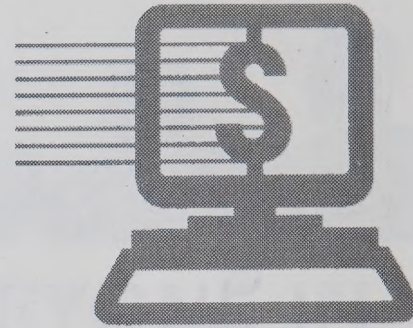
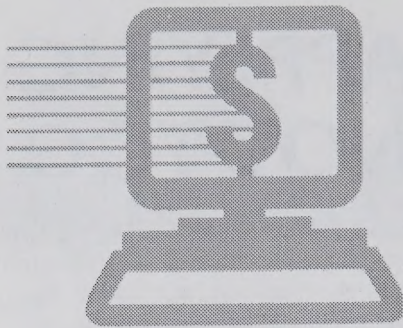
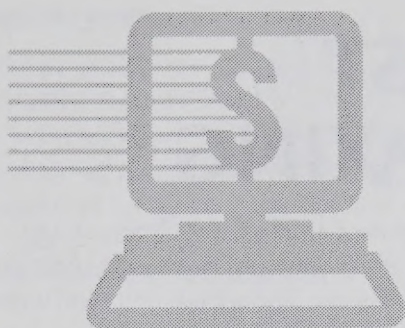
The GST is not regarded as a contract cost because Revenue Canada credits the supplier for any GST paid on goods or services that were used in the manufacturing and delivery of the final product. Therefore, the vendor does not really bear the cost of the tax.

GST is not payable on advance payments because these amounts are not the result of any supply. However, in the case of progress payments

made for partial completion of the contract, the GST is generally paid on the entire amount claimed even when there are holdbacks. Holdbacks under certain legislation or in contracts for shipbuilding, ship repair or for repair or construction of real property are treated differently.

The sale of Crown assets, whether by cash and carry or public sale, is affected by the GST. Suppliers who are interested in following up on Requests for Offers for Crown assets distribution should note that, in the majority of cases, the tax is added to the amount of the accepted offer.

SSC has tried to ease the procurement process for the supplier. Companies who sell to the federal government need only remember one general rule: treat SSC like any other customer in approaching the tax laws. If further information or clarification is required when dealing with SSC, contact the officer responsible for your contract.



MORE NEWS ON OPEN BIDDING

We've been singing the praises of Open Bidding for over a year now. Obviously, the good news is catching on. More and more businesses are using the electronic Procurement Opportunities Board (POB) to win government contracts.

For the uninitiated, the system is not complicated. If you have a personal computer and a modem, you can find bid information on-screen through Telecom Canada's iNet 2000 service.

**Nowadays,
you don't wait
to be invited,
you invite
yourself**

Within the parameters of Open Bidding, i.e. for requirements valued at \$25,000 or more, you no longer need to register with Supply and Services and you don't need to be on source lists. Nowadays, you don't wait to be invited, you invite yourself...by checking the POB or subscribing to the daily publication "Government Business Opportunities," or both.

It's that simple.

It's working. For example, G.C.G. Dillon Inc. of Edmonton won a contract to conduct an environmental baseline study, while Kanter Yachts in St. Thomas, Ontario, won two contracts to build launches, and Travel Ltd. in Dartmouth won the right to design a prototype enclosed superstructure for a whistle and bell buoy.

All these companies gained their information from the POB. Many companies bidding these days were never on an SSC source list. Indeed, some technologies are so new, source lists were never compiled. A Toronto firm, Phonetix Inc., won a contract to supply a speech recognition system. SSC wasn't aware of any companies that could supply this state-of-the-art need. However, when bids were invited through the POB, six companies responded to the challenge.

In his frequent talks to Canadian business people about Open Bidding, Supply and Services Minister Paul Dick tells why he initiated a process that now covers approximately \$3.2 billion worth of annual federal buying. "Open bidding makes it easier for companies of all sizes to take advantage of opportunities no matter

where they are located," says Mr. Dick. "I believe that competition in Canada is vital to the country's economic future. We must first be able to compete with each other if we're going to successfully compete in the emerging global markets of the 1990s."

**For the
uninitiated,
the system is
not
complicated**

It takes three to six weeks for a new supplier to become accredited to use the POB system. Application forms are available through Telecom Canada's iNet 2000 service at (800) 267-8480 or through the Open Bidding Hotline number at (819) 956-3440.



R.F. (Bob) Bourgeois

Directorate Headquarters

1505 Barrington Street, Suite 1905
Halifax, Nova Scotia B3J 3K5
Information: (902) 426-6971
Fax: (902) 426-8444

Nova Scotia Region

2 Morris Drive, Dartmouth
Nova Scotia B3B 1S6

ATLANTIC DIRECTORATE

Born in Moncton, New Brunswick, Mr. Bourgeois graduated from the Université de Moncton in 1969 with a Bachelor of Commerce and from Dalhousie University in 1971 with a Master of Business Administration.

Mr. Bourgeois joined Supply and Services Canada in December 1988. Prior to his appointment as Director General, Atlantic Directorate in June 1989, he was on executive secondment to the Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA). Mr. Bourgeois entered the Federal Public Service in 1971 in the Auditor General's Office in Ottawa and held progressively responsible positions in the field of industrial and regional development.

Acquisitions

Ann MacDonald, (902) 426-7247

Corporate Relations

Margaret Ingraham, (902) 426-8791

New Brunswick - Prince Edward Island Region

777 Main Street, P.O. Box 746
Moncton, New Brunswick E1C 8M9

Acquisitions

Marc Carrière, (506) 851-2149

Corporate Relations

Julie Arseneault, (506) 851-2148

Prince Edward Island Office

(902) 566-7555

Newfoundland Region

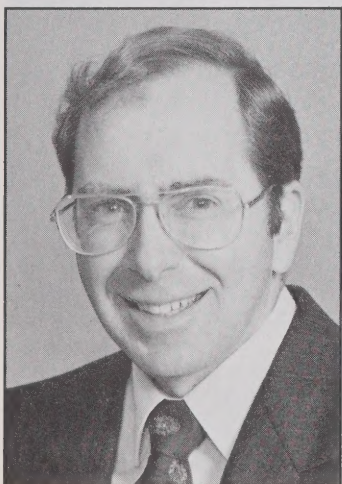
Building 302, Churchill Av.,
Pleasantville, St. John's,
Newfoundland A1A 1N4

Acquisitions

Gary Evans, (709) 772-2980

Corporate Relations

Mary Gosse, (709) 772-5623



Richard J. Neville

QUEBEC DIRECTORATE

Richard J. Neville holds a Bachelor of Commerce from Loyola College, Université de Montréal and has completed his Chartered Accountant's studies at McGill University. In his professional affiliations, he is a member of the Order of Chartered Accountants of Quebec and the Institute of Chartered Accountants of Ontario and Alberta.

Mr. Neville joined the Public Service in 1972, as a Systems Analyst with National Health and Welfare's Financial Administration Branch. Since then, he has held progressively more responsible positions in the financial and management fields. He was Director General, Western Directorate, Supply and Services Canada, prior to his present appointment as Director General, Quebec Directorate.

QUEBEC DIRECTORATE

Directorate Headquarters

3rd Floor, East Tower
Guy Favreau Complex
200 René Lévesque Blvd West
Montreal, Quebec H2Z 1X4
Information: (514) 283-6168
Fax: (514) 283-5504

Eastern Quebec Region

1040 Belvedere Avenue, 3rd Floor
Sillery, Quebec
G1S 4N1

Acquisitions

Richard Houde, (418) 648-5198

Corporate Relations

Danielle Gagnon, (418) 648-3248

Western Quebec Region

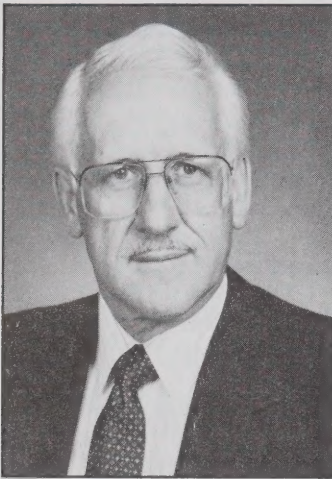
800 Golf Road, Nun's Island
Verdun, Quebec
H3E 1G9

Acquisitions

Jean Gariépy, (514) 283-4802

Corporate Relations

Claude Martel, (514) 283-4863



Paul André Fournier

CENTRAL DIRECTORATE

Born in St-Pamphile, Quebec, Mr. Fournier attended the University of Windsor and St. Patrick's College. He served in the Armed Forces from 1951 to 1954.

Mr. Fournier joined the Public Service in 1955 and, for the next 20 years, held various positions with the Unemployment Insurance Commission, Labour Canada and Manpower and Immigration.

In 1976, he joined Supply and Services Canada as Director, Capital Region (Services). He later assumed the positions of Director General of Operations Services and Director General, Compensation and Payments. He was appointed to his current position as Director General, Central Directorate in August 1985.

Directorate Headquarters

5A1, Place du Portage, Phase III,
11 Laurier Street
Hull, Quebec K1A 0S5
Tel: (819) 956-3281
Fax: (819) 953-1068

Ontario Region

Procurement and Distribution Centre
6205 Kestrel Road
Mississauga, Ontario
L5T 2A1

Corporate Relations

Paula Desloges (416) 670-6212

Commercial Procurement

Claud Bennett, (416) 670-6244

Downsview Procurement

David Salvisburg, (416) 635-4731

EDP Procurement

Bernice McCredie, (416) 670-6271

Science & Professional Services

Deirdre Kerr-Perrott, (416) 670-6278

Capital Region

1010 Somerset Street West
Ottawa, Ontario
K1A 0T4

Commercial Acquisitions

Pierre Maynard, (613) 957-9963

Corporate Relations

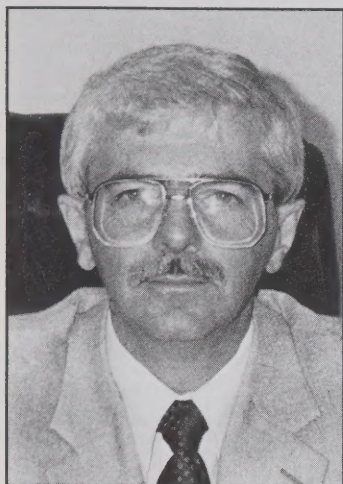
Lana Charron, (613) 957-9915

FedNor Procurement Initiative

302 Queen Street East
Sault Ste. Marie, Ontario
P6A 1Z1

Tel: 1-800-461-6021

Fax: (705) 942-5435



Michael Dempster

Directorate Headquarters

584, 220 4th Avenue S.E.
Calgary, Alberta T2P 4C3
Information: (403) 292-6120
Fax: (403) 292-4586

Manitoba Region

1410 Mountain Avenue
Winnipeg, Manitoba R2X 3B4

Acquisitions

Pierre Major, (204) 983-6114

WESTERN DIRECTORATE

Michael Dempster holds a Bachelor's degree and a certificate in Personnel Administration, both from St. Mary's University in Halifax, Nova Scotia.

He joined the Public Service in 1963, and over the years has held various line and staff positions at both regional and headquarters levels in the areas of programs and services. Since 1984, he has occupied senior management positions within the department, the most recent being that of Director, Superannuation Branch, in Shediac, New Brunswick. He was appointed Director General, Western Directorate earlier this year.

Corporate Relations

Donna Kardashinski, (204) 983-8226

Saskatchewan Region

First Canadian Place
100 - 2110 Hamilton Street
Regina, Saskatchewan S4P 4K3

Acquisitions

Bill Cooley, (306) 780-7278

Corporate Relations

Darlene Owen, (306) 780-7390

Alberta - Northwest Territories Region

15508 - 114 Avenue
Edmonton, Alberta T5M 3S8

Acquisitions

Gordon Quinney, (403) 495-3704

Corporate Relations

Judy-Ann Kohut, (403) 495-3704



Bonnie MacKenzie

Directorate Headquarters

1133 Melville Street, 7th Floor
Vancouver, British Columbia V6E 4E5
Information: (604) 666-3992
Fax: (604) 666-0398

PACIFIC DIRECTORATE

Bonnie MacKenzie holds a Bachelor of Commerce from the University of Western Ontario. In her professional affiliations, she is currently president of the Federal Institute of Management, and is past president, and now a fellow of the Data Processing Institute.

In 1972, after working three years with the private sector, Ms. MacKenzie joined the Public Service as a Systems Analyst. Since that time she has held progressively more responsible positions in the field of systems and information technology. She was the Director General, Systems and Consulting Directorate with Agriculture Canada prior to her appointment to Supply and Services Canada, as the Director General, Pacific Directorate.

B.C. Mainland - Yukon Region

12171 Horseshoe Way
Richmond, B.C. V7A 4Z6

Acquisitions

Glen Cowles, (604) 272-9015

Corporate Relations

(604) 666-1098

B.C. Islands Region

318-816 Government Street
Victoria, B.C. V8W 1X2

Acquisitions

Paul Grouette, (604) 363-3277

Corporate Relations

Gayle Clark, (604) 363-3216

UPCOMING SUPPLIER SEMINARS

Location	Date	Level	Target Industry
Regina	Sept. 91	I	Various
Gander	Sept. 91	II	General
St. John's	Sept. 91	II	General
Courtney	Sept. 91	I	General
Fredericton	Sept. 91	I	General
Tracadie	Sept. 91	I	General
Sydney	Sept. 91	II	General
Newcastle	Sept. 91	I	General
Ottawa/Hull	Sept. 91	II	General
Kentville	4 Sept. 91	I	General
Bridgewater	5 Sept. 91	I	General
Laval	10 Sept. 91	II	General
Halifax	11 Sept. 91	Atlantic Computer Show	
Sault Ste. Marie	12 Sept. 91	II	General
Victoria	12 Sept. 91	I	General
Calgary	17 Sept. 91	II	Professional Services
Shelbourne/ Barrington	17 Sept. 91	I	General
Calgary	18 Sept. 91	II	EDP
Montréal	24 Sept. 91	I	EDP
Digby	25 Sept. 91	I	General
Winnipeg	25 Sept. 91	I	Printing
Victoria	26 Sept. 91	II	Professional Services
Saint John	Oct. 91	I	General
Grand Falls	Oct. 91	I	General
Goose Bay	Oct. 91	II	General
Regina	Oct. 91	II	Professional Services
Kelowna	Oct. 91	I	General
Orillia	1 Oct. 91	I	General
Edmonton	2 Oct. 91	II	Professional Services
Dartmouth	2 Oct. 91	I	General
Edmonton	2 Oct. 91	II	Computer Industry
Amherst	8 Oct. 91	I	General
Dartmouth	21 Oct. 91	Small Business Week	
Trois-Rivières	23 Oct. 91	II	General
Mt. Pearl	Nov. 91	I	General
Bathurst	Nov. 91	I	General
Dartmouth	5 Nov. 91	I	General
London	14 Nov. 91	II	General
Halifax	19 Nov. 91	I	General
Dartmouth	26 Nov. 91	II	General
Winnipeg	27 Nov. 91	I	Food
Charlottetown	Dec. 91	I	General

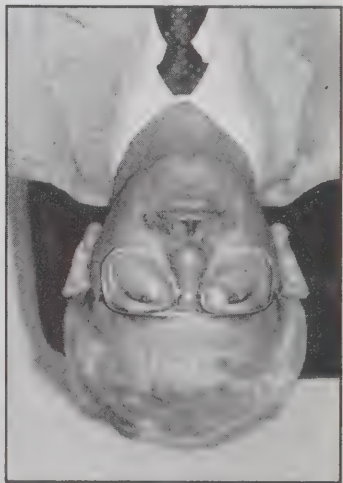
For information, contact the Corporate Relations Officer in your closest Supply and Services office.

Pour information, veuillez contacter l'agent
des relations avec les fournisseurs
au bureau le plus proche d'Approvisionne-
ments et Services Canada.

Endroit	Date	Niveau	Secteur visé
Regina	Sept. 91	I	Divers
Gander	Sept. 91	II	Général
St. John's	Sept. 91	II	Général
Courtney	Sept. 91	I	Général
Fredericton	Sept. 91	I	Général
Tracadie	Sept. 91	I	Général
Sydney	Sept. 91	II	Général
Newcastle	Sept. 91	I	Général
Ottawa/Hull	Sept. 91	II	Général
Kentville	4 Sept. 91	I	Général
Bridgewater	5 Sept. 91	I	Général
Laval	10 sept. 91	II	Général
Halifax	11 Sept. 91	II	Salon des ordinateurs de l'Atlantique
Sault Ste. Marie	12 Sept. 91	II	Général
Victoria	12 sept. 91	I	Général
Calgary	17 Sept. 91	II	Services professionnels
Shelbourne/Barrington	17 Sept. 91	I	Général
Calgary	18 Sept. 91	II	Informatique
Montréal	24 Sept. 91	I	Informatique
Digby	25 Sept. 91	I	Général
Winnipeg	25 Sept. 91	I	Imprimerie
Victoria	26 sept. 91	II	Services professionnels
Saint John	Oct. 91	I	Général
Grand Falls	Oct. 91	I	Général
Goose Bay	Oct. 91	II	Général
Regina	Oct. 91	II	Services professionnels
Kelowna	Oct. 91	I	Général
Orillia	1 Oct. 91	I	Général
Edmonton	2 Oct. 91	II	Services professionnels
Dartmouth	2 Oct. 91	I	Général
Edmonton	2 Oct. 91	II	Informatique
Amherst	8 Oct. 91	I	Général
Dartmouth	21 Oct. 91	II	Semaine de la petite entreprise
Trois Rivières	23 Oct. 91	II	Général
Mt. Pearl	Nov. 91	I	Général
Bathurst	Nov. 91	I	Général
Dartmouth	5 Nov. 91	I	Général
London	14 nov. 91	II	Général
Halifax	19 Nov. 91	I	Général
Dartmouth	26 Nov. 91	II	Général
Winnipeg	27 Nov. 91	I	Alimentation
Charlottetown	Déc. 91	I	Général

DIRECTION GÉNÉRALE DE L'OUEST

M. Michael Dempster est titulaire d'un baccalauréat et d'un certificat en administration du personnel de St. Mary University, à Halifax (Nouvelle-Écosse). Il est entré à la Fonction publique en 1963. Au cours des années, il a occupé divers postes axiaux et fonctionnels, dans les domaines des programmes et des services au niveau régional ainsi qu'à l'administration centrale. Depuis 1984, M. Dempster occupe des postes de gestion supérieure dont le plus récent était celui de directeur, Direction des pensions de retraite, à Shediac (Nouveau-Brunswick). Il a été nommé directeur général, Direction générale de l'Ouest, plus tôt cette année.



Michael Dempster

Administration centrale de la direction générale
220, 4e avenue Sud-est, pièce 584
Calgary (Alberta) T2P 4C3
Renseignements : (403) 292-6120
Télécopieur : (403) 292-4586

Région du Manitoba

1 410, av. Mountain
Winnipeg (Manitoba) R2X 3B4
Acquisitions
Pierre Major, (204) 983-6114
Relations avec les fournisseurs
Donna Kardashinski, (204) 983-8226

Région de la Saskatchewan

First Canadian Place
2 110, rue Hamilton, pièce 100
Regina (Saskatchewan) S4P 4K3

Acquisitions
Bill Cooley, (306) 780-7278
Relations avec les fournisseurs
Darlene Owen, (306) 780-7390
Région de l'Alberta/T.N.-O.
1 14e avenue, pièce 15 508
Edmonton (Alberta) T5M 3S8
Acquisitions
Gordon Quinney, (403) 495-3704
Relations avec les fournisseurs
Judy-Ann Kohut, (403) 495-3704

DIRECTION GÉNÉRALE DU PACIFIQUE

Mme Bonnie Mackenzie détient un baccalauréat en commerce de l'Université de Western (Ontario). Parmi ses affiliations professionnelles, elle est actuellement la présidente de l'Institut fédéral de gestion; elle a déjà été présidente, et elle est maintenant Fellow, de l'Institut de l'informatique.

Après avoir passé trois ans dans le secteur privé, Mme Mackenzie est entrée à la Fonction publique fédérale en 1972, à titre d'analyste de systèmes. Depuis lors, elle a détenu des postes de plus en plus importants dans le secteur de la technologie des systèmes et de l'information. Avant sa nomination récente à titre de directrice générale de la Direction générale du Pacifique d'Approvisionnement et Services Canada, elle était la directrice générale de la Direction des systèmes et des services consultatifs d'Agriculture Canada.

Région de la partie continentale de la Colombie-Britannique/Yukon

12 171, Horseshoe Way
Richmond (Colombie-Britannique) V7A 4Z6
Acquisitions
Glen Cowles, (604) 272-9015
Relations avec les fournisseurs
(604) 666-1098

Région des îles de la Colombie-Britannique

816, rue Government, pièce 318
Victoria (Colombie-Britannique) V8W 1X2
Acquisitions
Paul Grouette, (604) 363-3277
Relations avec les fournisseurs
Gayle Clark, (604) 363-3216

Bonnie Mackenzie



Administration centrale de la Direction générale
1 133, rue Melville, 7^e étage
Vancouver (Colombie-Britannique) V6E 4E5
Renseignements : (604) 666-3992
Télécopieur : (604) 666-0398

DIRECTION GÉNÉRALE DU QUÉBEC

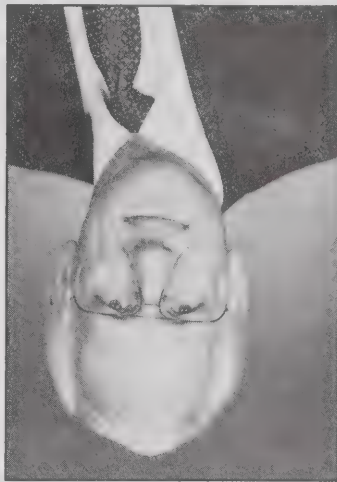
Région de l'est du Québec
1 040, av. Belvédère, 3e étage
Sillery (Québec) G1S 4N1
Acquisitions
Richard Houde, (418) 648-5198
Relations avec les fournisseurs
Danielle Gagnon, (418) 648-3248
Région de l'ouest du Québec
800, rue Goff, île-des-Soeurs
Verdun (Québec) H3E 1G9
Acquisitions
Jean Gariepy, (514) 283-4802
Relations avec les fournisseurs
Claude Martel, (514) 283-4863

Administration centrale de la
direction générale
Tour FSI, 3e étage
Complexe Guy Favreau
200, boul. René-Lévesque Ouest
Montréal (Québec) H2Z 1X4
Renseignements : (514) 283-6168
Télécopieur : (514) 283-5504

DIRECTION GÉNÉRALE DU CENTRE

Né à St-Pamphile (Québec), M. Fournier étudie à l'Université de Windsor, puis au collège St. Patrick d'Ottawa.
Après trois années de service militaire, il entre, en 1955, à la Fonction publique et au cours des vingt années suivantes, il occupe divers postes à la Commission de l'assurance-chômage, et à plusieurs ministères, tels que Travail Canada et le ministère de la Main-oeuvre et de l'immigration.
En 1976, il devient directeur de la région de la Capitale (Services) au ministère des Approvisionnements et Services. Il a occupé les postes de directeur général, Directeur des opérations, et de directeur général, Direction générale des services de rémunération et de paiements jusqu'à sa plus récente nomination en août 1985 au poste de directeur général, Direction générale de la région du Centre.

P. André Fournier



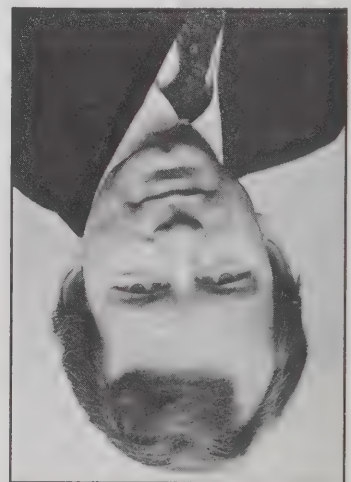
Administration centrale de la
direction générale
5A1, Place du Portage, Phase III
11, rue Laurier
Hull (Québec) K1A 0S5
Renseignements : (819) 956-3281
Télécopieur : (819) 953-1068

Région de l'Ontario
Centre d'acquisitions et de la distribution
6 205, chemin Kestrel
Mississauga (Ontario) L5T 2A1
Relations avec les fournisseurs
Paula Desloges, (416) 670-6212
Acquisitions commerciales
Claud Bennett, (416) 670-6244
Acquisitions - Downsvlew
David Salvisbury, (416) 635-4731
Acquisitions, informatique
Bernice McCredie, (416) 670-6271
Sciences et services professionnels
Deirdre Kerr-Perrott, (416) 670-6278
Région de la Capitale nationale
1 010, rue Somerset Ouest
Ottawa (Ontario) K1A 0T4
Acquisitions commerciales
Pierre Maynard, (613) 957-9963
Relations avec les fournisseurs
Lana Charon, (613) 957-9915
Initiative d'acquisition Fednor
302, rue Queen Est
Sault-Ste-Marie (Ontario) P6A 1Z1
Renseignements : 1-800-461-6021
Télécopieur : (705) 942-5435

DIRECTION GÉNÉRALE DE L'ATLANTIQUE

Né à Moncton, au Nouveau-Brunswick, M. Bourgeois obtient, en 1969, un baccalauréat en commerce de l'Université de Moncton, puis en 1971, une maîtrise en administration des affaires de l'Université Dalhousie.

M. Bourgeois s'est joint à Approuvisionnements et Services Canada en décembre 1988. Avant sa nomination à titre de directeur général, Direction générale de l'Atlantique en juin 1989, M. Bourgeois était en affectation auprès de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA). M. Bourgeois entre dans la Fonction publique fédérale en 1971 au Bureau du vérificateur général à Ottawa. Par la suite, il a détenu des postes de responsabilités dans les domaines du développement industriel et régional.



R.F. (Bob) Bourgeois

Administration centrale de la

Direction générale

1 505, rue Barrington, pièce 1 905

Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3K5

Renseignements : (902) 426-6971

Télécopieur : (902) 426-8444

Région de la Nouvelle-Écosse

2, prom. Morris

Dartmouth (Nouvelle-Écosse) B3B 1S6

Acquisitions

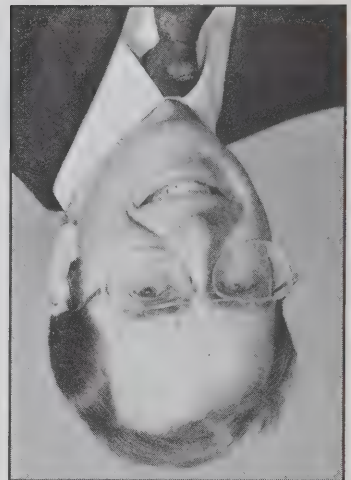
Ann MacDonald, (902) 426-7247

Relations avec les fournisseurs
Margaret Ingraham, (902) 426-8791

DIRECTION GÉNÉRALE DU QUÉBEC

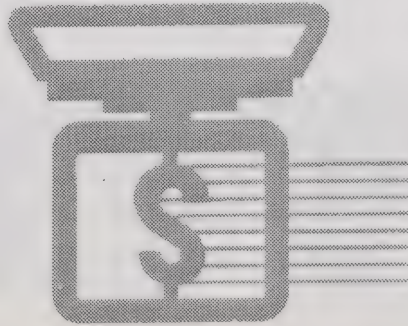
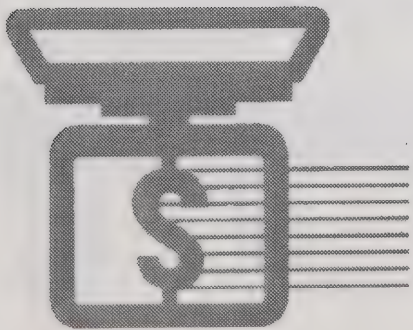
M. Richard J. Neville est diplômé du Collège Loyola de l'Université de Montréal, où il a obtenu un baccalauréat en commerce. Il a également complété des études supérieures de comptable agréé en comptabilité et vérification, à l'Université McGill. M. Neville est membre de l'Ordre des comptables agréés du Québec et de l'Institut des comptables agréés de l'Ontario et de l'Alberta.

M. Neville est entré à la Fonction publique du Canada en 1972, comme analyste des systèmes, à la Direction de l'administration, Santé et Bien-être social Canada. Il a depuis cumulé divers postes dans les domaines de la haute gestion financière et administrative. Il occupait le poste de directeur général, Direction générale de l'Ouest, Approuvisionnements et Services Canada, avant sa présente nomination au poste de directeur général, Direction générale du Québec.



Richard J. Neville

DES NOUVELLES SUR L'INVITATION À SOUMISSIONNER



LE FOURNISSEUR

Nous lançons l'invitation ouverte à soumissionner, depuis plus d'un an maintenant. Manifestement, les bonnes nouvelles se répandent. De plus en plus d'entreprises utilisent le Tableau des projets de marchés (TPM) pour avoir accès aux marchés gouvernementaux.

Le système n'est pas compliqué, même pour les non-initiés. Avec un ordinateur personnel et un modem, on peut avoir à l'écran toute l'information sur les soumissions grâce

Dorénavant, plutôt qu'attendre d'être invités, on s'invite soi-même

au réseau iNet 2000 de Telecom Canada.

Les invitations ouvertes, c'est-à-dire celles qui visent des besoins de 25 000 \$ ou plus, sont conçues de manière à ce qu'il ne soit plus nécessaire de s'inscrire auprès d'Approvisionnement et Services ni d'être sur les listes de fournisseurs pour faire affaire avec le gouvernement. Dorénavant, plutôt

qu'attendre d'être invités, on s'invite soi-même, en consultant le TPM sur son écran ou en s'abonnant à la publication quotidienne Marchés publics, ou encore les deux.

C'est aussi simple que cela

Et ça marche! Par exemple, GCG Dillon Inc. d'Edmonton a obtenu un marché pour mener une étude modèle sur l'environnement. Kanter Yachts de St. Thomas (Ontario) a obtenu deux contrats de construction de dispositifs de lancement et Travel Ltd. de Dartmouth (N.-É.) s'est vu attribuer un marché pour la construction du prototype d'une superstructure fermée pour sifflet et bouée.

Toutes ces entreprises ont pu soumissionner grâce aux informations du TPM. Un grand nombre des entreprises qui soumissionnent présentement n'ont jamais été sur la liste des fournisseurs d'ASC. De fait, certaines technologies sont si nouvelles que nous n'avons pas pu dresser de listes de fournisseurs. Une entreprise de Toronto, Phonetix Inc. a obtenu un contrat pour la fourniture d'un système de reconnaissance de la parole. ASC ne savait même pas qu'il y avait des entreprises qui pouvaient fournir ce système de pointe. Mais quand les demandes de soumissions ont été lancées par le TPM, six entreprises ont soumissionné.

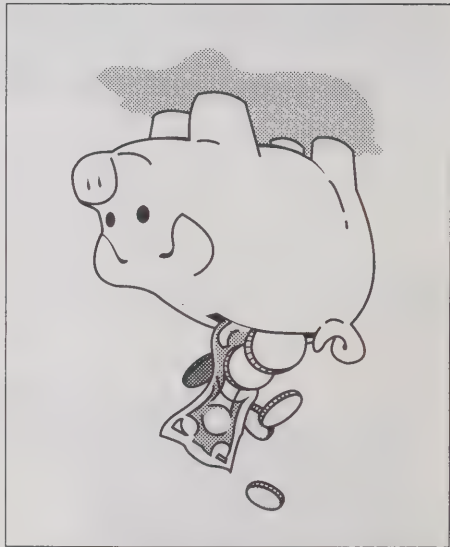
Souvent appelé à parler de l'invitation ouverte à soumissionner aux gens d'affaires, le ministre des

Approvisionnement et Services, M. Paul Dick, explique toujours pourquoi il a permis la mise en oeuvre de ce projet qui touche présentement environ 3,2 milliards d'achats gouvernementaux par année. «Il est plus facile pour les entreprises de

Le système n'est pas compliqué, même pour les non-initiés

toutes tailles de tirer parti des occasions d'affaires, où qu'elles soient situées au pays, dit-il. Je crois que la concurrence est vitale pour l'avenir économique du pays. Nous devons d'abord être capables d'entrer en concurrence les uns avec les autres si nous voulons pouvoir compétitionner pour les marchés mondiaux qui s'offriront dans les années 1990.» Il faut compter trois à six semaines pour recevoir l'accréditation permettant d'utiliser le système de TPM. On peut se procurer les formules de candidature par le réseau iNet de Telecom Canada en composant le numéro (800) 267-8480 ou par la ligne d'information sur l'invitation ouverte à soumissionner au numéro (819) 956-3440.

LA TPS, CE N'EST PAS TROP TAXANT



La TPS est sans doute maintenant connue de tous ceux qui oeuvrent dans le milieu des affaires. Une bonne raison à cela : depuis le 1^{er} janvier 1991, la plupart des entreprises privées et publiques du Canada ont commencé à faire payer la taxe sur les produits et services (TPS) sur les produits assujettis à la taxe et à la remettre au gouvernement. Dans ses propres activités, le gouvernement ne fait pas exception à la règle.

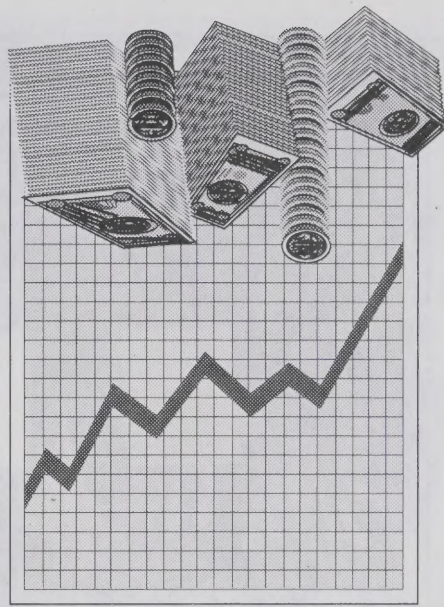
ASC, le plus gros acheteur de biens et de services au Canada, a la responsabilité d'aider ses clients à comprendre comment la TPS s'applique dans les affaires conclues avec le gouvernement du Canada. Les fournisseurs encore perplexes au sujet de la nouvelle taxe doivent se rappeler quelques notions très simples.

On demande aux fournisseurs d'estimer le montant de la TPS qui s'applique à leur soumission. Mais la TPS est exclue lorsque l'on évalue les soumissions. Une taxe de sept pour cent sera ajoutée s'il y a lieu au montant total du marché au moment de l'exécution (du paiement final).

La TPS n'est pas considérée comme un coût contractuel parce que Revenu Canada crédite le fournisseur pour toute TPS payée sur les biens et services qui ont été utilisés dans la fabrication et la livraison du produit final. Par conséquent, le fournisseur ne paie pas vraiment la taxe. La TPS n'a pas à être payée sur les paiements d'avances parce que ces

montants ne sont la conséquence d'aucune fourniture de biens ou de services. Cependant, pour les paiements d'acomptes faits pour l'exécution partielle du marché, la TPS est généralement payée sur le montant complet de l'avance demandée. Cela s'applique également aux retenues de garantie. Les retenues en vertu de lois particulières ou dans les marchés de réparations ou les marchés immobiliers sont assujetties à d'autres règles.

La vente de biens de la Couronne, que ce soit au cours de ventes «payez et emportez» ou de ventes publiques, est assujettie à la TPS. Les fournisseurs intéressés à donner suite aux «Demandes d'offres pour la distribution des biens de la Couronne» devraient noter que, dans la majorité des cas, la taxe est ajoutée au montant de l'offre acceptée. ASC a essayé de rendre ces clauses parfois compliquées plus simples afin d'augmenter la compréhension et de rendre le processus d'approvisionnement plus aisé pour le fournisseur. Les entreprises qui vendent au gouvernement fédéral n'ont à se rappeler que la règle générale suivante : traiter ASC comme tout autre client en ce qui concerne les lois sur les taxes. Si vous avez besoin d'explications ou de renseignements sur le sujet quand vous faites affaire avec ASC, veuillez communiquer avec l'agent responsable de votre contrat.



suite de la page 1

organisations de l'extérieur et d'autres
palliers de gouvernement.

Pour plus de renseignements sur le
Programme de promotion des
relations avec les fournisseurs, veuillez
communiquer avec le bureau
d'Approvisionnement et Services
Canada de votre région; composez le
(819) 956-2103 ou le (819) 956-0902,
ou encore écrivez au :

Centre de promotion des relations
avec les fournisseurs
Approvisionnement et Services
Canada
Place du Portage, Phase III
14A2
Ottawa (Canada)
K1A 0S5

Vous pouvez aussi vous mettre en
rapport avec les bureaux régionaux
d'ASC dont la liste paraît dans le
présent numéro.

Chaque jour ouvrable, toutes les vingt
minutes, un représentant d'une
entreprise commerciale appelle
Statistique Canada pour obtenir des
données relatives au recensement. En
fait, les demandes des entreprises
canadiennes représentent 30 pour
cent de l'utilisation, au Canada, des
données concernant le recensement.

Les décisions commerciales que vous
prendrez au cours des années 1990
seront influencées par les nouvelles
tendances révélées dans le
recensement de 1991.

Le 4 juin, le Canada a effectué son
17^e recensement de la population et
de l'agriculture depuis la
Confédération. Cette tâche
gigantesque a nécessité la
mobilisation de 45 000 personnes
pour couvrir 9,2 millions de kilomètres
répartis sur six fuseaux horaires.

Lorsqu'on analyse les questionnaires,
le recensement est censé confirmer les
faits suivants : en tant que nation,
nous vieillissons, nos familles sont
moins nombreuses, nous sommes
plus souvent membres d'une famille
monoparentale et un plus grand
nombre d'entre nous vivent seuls.

Une population qui vieillit et qui a des
besoins différents en ce qui concerne
les soins de santé crée une demande
particulière à laquelle doivent
répondre les entreprises
pharmaceutiques et celles qui offrent
des soins de santé, les fournisseurs
d'articles ménagers, les transporteurs
et même le monde du spectacle. Une

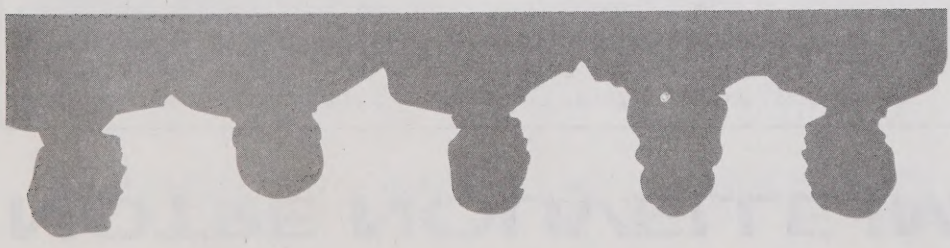
société dont les familles sont plus
petites a également des habitudes de
consommation et des besoins de
logement différents, ce qui crée de
nouvelles demandes sur le marché.

Le recensement offre des possibilités
illimitées sur le plan commercial.

Il y a longtemps que l'on utilise le
recensement au Canada et que l'on
fait preuve de bon sens du point de
vue commercial. Le premier
recenseur fut Jean Talon, qui est arrivé
sur notre continent il y a 320 ans pour
diriger la toute nouvelle colonie de la
Nouvelle-France. Voyant qu'il avait
besoin d'information, il fit le tour de la
colonie, comptant le nombre des
hommes qu'il pouvait appeler sous les
drapeaux en cas de guerre et le
nombre de célibataires qui avaient
besoin de femmes.

Cette démarche a bien servi Jean
Talon et il peut en être de même pour
vous. Vous pouvez utiliser les
données du recensement et voir les
principales tendances qui se dégagent
aux niveaux national et régional. Un
profil type effectué dans une ville
importante peut fournir à un
entrepreneur un grand nombre de
renseignements sur environ 4 000
personnes vivant dans un secteur.
donné. Si vous envisagez d'ouvrir un
casse-croûte, d'analyser l'industrie du
vêtement féminin, de vendre des
voitures ou de commercialiser un
nouveau produit, vous pouvez utiliser
les données du recensement pour
«attaquer» votre marché.

SOYEZ DU NOMBRE



NOTRE NOUVELLE IMAGE

Vous avez peut-être remarqué que le présent numéro, de même que le numéro précédent du fournisseur, étaient un peu différents de ceux que vous aviez déjà vus. Les changements que nous avons faits ne nous permettent pas seulement de réaliser des économies; ce sont également des démarches en faveur de l'environnement.

À l'instar des Canadiens de partout au pays, nous nous préoccupons du gaspillage des ressources naturelles et du problème effarant des lieux d'enfouissement.

Considérez ce journal, par exemple. Le symbole à trois flèches que l'on voit sur la première page signifie «Prenons recyclage». Le fournisseur est entièrement imprimé sur du papier recyclé contenant au moins 50 pour cent de papier récupéré.

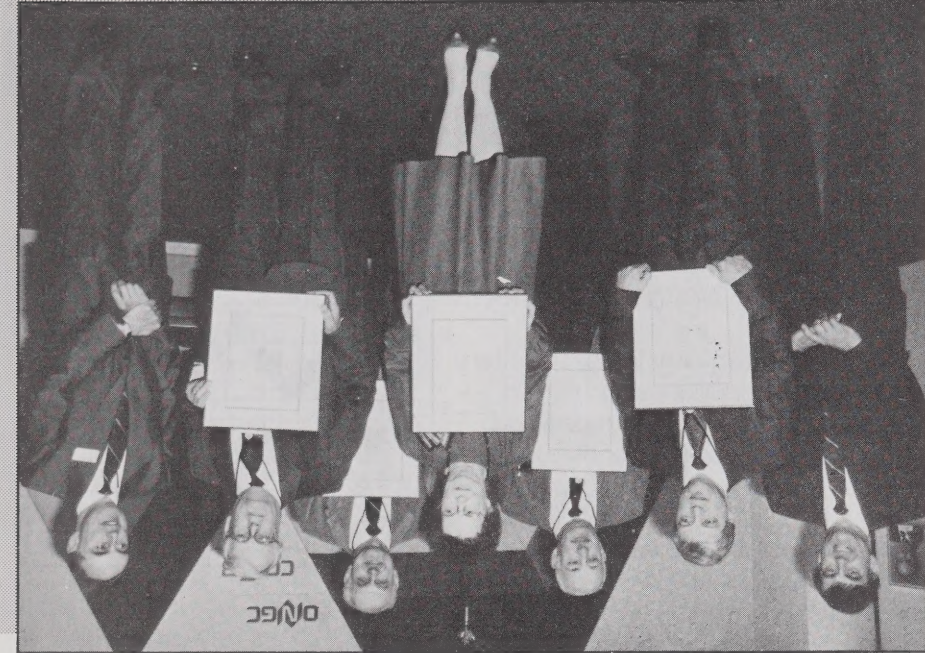
Nous faisons également attention à l'encre d'imprimerie. Nous utilisons des encres à l'huile végétale qui rendent plus facile le désencrage du papier. De même, parce que les blocs d'encre augmentent la difficulté du désencrage et la quantité de produits chimiques pour ce faire, nous servons de blocs ombragés qui servent les mêmes fins.

En éliminant les illustrations à fonds perdu, il faut moins d'encre et les rebuts d'imprimerie sont plus aptes au recyclage. La mention «à fonds perdu» est un terme technique qui indique à l'imprimeur de faire dépasser la partie colorée ou l'encre du bord des pages. Nous avons éliminé ce procédé ainsi que l'usage des couleurs vives qui rendent plus difficile le recyclage.

Quand il s'agit de notre environnement, l'image n'est pas la seule chose qui compte; le plus important, c'est d'avoir une attitude responsable.

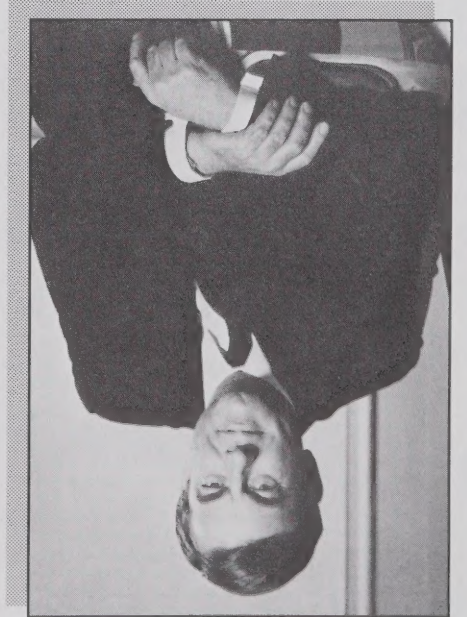
PRIMES POUR L'ONGC

L'Office des normes générales du Canada (ONGC) est un organisme qui dépend de la participation de bénévoles des secteurs public et privé pour mener à bien ses activités dans le domaine de la normalisation. Plus de 5 000 bénévoles font partie de 350 comités et groupes de discussions sur les normes et le listage des homologations et des certifications. Grâce à leurs efforts, l'ONGC a établi au-delà de 1 600 normes, gère de façon efficace environ 1 200 listes d'homologation et de certification de produits et participe aux activités de normalisation nationales et internationales.



Récemment, le ministre des Approvisionnement et Services, M. Paul Dick, a remis des primes à quelques bénévoles. À partir de la gauche, le ministre Paul Dick, Jean-Charles Breton, Edward Cinkant, Doris Cashmore (pour Ken Cashmore, à titre posthume), Paul L. Stringer, Les Gardner et Peter Cameron, directeur exécutif de l'ONGC.

DIRECTEMENT DU CABINET DU MINISTRE



Le dernier budget fédéral et le discours du Trône ont présenté le plan de reprise économique du gouvernement qui vise cette année une croissance continue et une économie forte pour le Canada.

À cette fin, Approvisionnements et Services Canada maintient son engagement à fournir le meilleur service possible aux Canadiens, qu'ils soient propriétaires d'entreprises ou retraités. Voilà pourquoi nous continuons à moderniser nos opérations et nos systèmes et à faciliter la tâche aux entrepreneurs qui désirent faire affaire avec nous.

Notre Programme de promotion des relations avec les fournisseurs compte toujours comme une partie importante des efforts que nous déployons et cette parution vous donnera à lire sur le sujet. Vous trouverez également dans ce numéro la liste des séances d'information vous intéressant qui se tiendront au cours des mois à venir dans votre région, ainsi que les personnes à contacter si vous avez des questions.

Dans les numéros antérieurs du fournisseur, nous avons parlé de l'invitation ouverte à soumissionner et de son expansion au mois d'avril dernier qui lui permet maintenant de répondre à un certain nombre de

Besoins de services. Dans le numéro de ce mois-ci, nous vous expliquons encore comment vous pouvez tirer profit de l'invitation ouverte à soumissionner et de notre Tableau électronique des projets de marchés. Nous y indiquons aussi comment la TPS a un impact sur nos achats et sur les opérations de disposition des biens de la Couronne.

Vous trouverez enfin un article décrivant certains des changements que nous avons apportés à la présentation du fournisseur. Et c'est là une façon parmi d'autres de montrer aux Canadiens que nous partageons leurs préoccupations en ce qui concerne la qualité de notre environnement. En outre, ces changements mêmes nous feront également économiser aux étapes de la production et de l'impression.

J'espère rencontrer un grand nombre d'entre vous ces prochains mois, au cours de mes déplacements dans les différentes régions du Canada. Il me fait plaisir d'avoir de vos nouvelles. Vos observations et vos idées nous aident à mieux vous servir.

Paul Dick
Ministre d'Approvisionnement
et Services Canada

Le fournisseur

Un bulletin d'information à l'intention de nos fournisseurs

séances d'information, lesquelles sont de deux types :

Les séances Faisons affaire

(Niveau 1) Fournissent des

renseignements de base requis pour

vendre au gouvernement fédéral;

Les séances Faisons de meilleures

affaires (Niveau 2) renseignent sur

la façon de travailler efficacement avec

ASC et présentent de l'information

plus poussée sur diverses questions.

On établit une liaison directe avec les

centres de produits à l'administration

centrale où sont négociés les marchés

les plus importants et les plus élevés.

En 1990-1991, M. Paul Dick, ministre

des Approvisionnements et Services, a

présenté des exposés au cours de

maintes séances d'information.

Devant des centaines de fournisseurs,

il a parlé des perspectives qu'il

entrevoit pour le ministère,

notamment quant à l'invitation

ouverte à soumissionner et au Tableau

électronique des projets de marchés,

où sont annoncés les besoins d'achats

supérieurs à 25 000 \$.

À Hull, le Centre de promotion des

relations avec les fournisseurs, chargé

du Programme du même nom, agit

comme centre d'information central. Il

répond aux demandes des

fournisseurs, des ministères et

organismes fédéraux, des

(suite à la page 4)



En bref

Notre nouvelle image 3

La TPS, ce n'est pas

trop taxant 5

Des nouvelles

sur l'invitation

à soumissionner 6

Personnes ressources

régionales

un répertoire 7

Calendrier

des séances

d'information

à l'intention

des fournisseurs 10

Le fournisseur est publié par la Direction des communications et des relations extérieures d'Approvisionnement et Services Canada. Toute correspondance doit être adressée à :

Le fournisseur

Direction générale des

communications et des relations

extérieures

Approvisionnement et Services

Canada

Ottawa (Canada)

K1A 0S5

Émis sous l'autorité du ministre des Approvisionnements et Services © Ministre des Approvisionnements et Services 1991 ISSN 0835-8745